vinetur

WSWA के पूर्वानुमान में 2027 तक अमेरिकी स्पिरिट्स बिक्री में गिरावट का अनुमान

ट्रेड समूह ने कहा कि बाजार की गिरावट धीरे-धीरे कम होनी चाहिए, जिसमें टकीला स्थिर होता दिख रहा है और व्हिस्की में अधिक ठोस सुधार नजर आ रहा है।

गुरुवार, 2 जुलाई 2026



Wine & Spirits Wholesalers of America ने बुधवार को कहा कि उसका नवीनतम SipSource पूर्वानुमान अमेरिकी स्पिरिट्स बाजार के लिए एक और कठिन दौर की ओर इशारा करता है, जिसमें 2027 तक गिरावट जारी रहने की उम्मीद है, हालांकि परिस्थितियों में धीरे-धीरे स्थिरता के संकेत दिख रहे हैं।

PRNewswire के माध्यम से जारी ट्रेड समूह के दृष्टिकोण के अनुसार, कुल core spirits market में मामूली सुधार का

अनुमान है, जो 2026 की पहली तिमाही में -4.19% की rolling 12-month depletion trend से बढ़कर 2026 की चौथी तिमाही तक -3.91% और 2027 की दूसरी तिमाही तक -3.68% हो जाएगा। SipSource डेटा में, core spirits में spirits-based ready-to-drink products शामिल नहीं हैं।

यह पूर्वानुमान 2026 की दूसरी तिमाही से 2027 की दूसरी तिमाही तक की अवधि को कवर करता है और WSWA के अनुसार एक व्यापक depletion dataset पर आधारित है, जिसमें 20 से अधिक प्रमुख wholesalers, control state data और कई macroeconomic indicators से बिक्री जानकारी शामिल है। ये अनुमान सात प्रमुख श्रेणियों में 9-liter case depletions की rolling 12-month growth rates को ट्रैक करते हैं: brandy and Cognac, rum, tequila and agave, vodka, U.S. whiskey, Irish whiskey और Scotch whisky।

WSWA के अध्यक्ष और chief executive Francis Creighton ने कहा कि बाजार पर दबाव बना हुआ है, लेकिन वह शायद अधिक स्थिर चरण के करीब पहुंच रहा है। उन्होंने कहा कि नवीनतम आंकड़े संकेत देते हैं कि आने वाले वर्ष में परिस्थितियां कुछ हद तक स्थिर होना शुरू कर सकती हैं, हालांकि वे अभी भी नकारात्मक दायरे में रहेंगी, और कमजोर मांग से निपटते हुए कंपनियों को अनुशासित योजना और लक्षित उपभोक्ता जुड़ाव की जरूरत होगी।

रिपोर्ट का संकेत है कि tequila and agave spirits, जो हाल के वर्षों में उद्योग के सबसे करीबी से देखे जाने वाले खंडों में से एक है, 2026 की शुरुआत में तेज मंदी के बाद स्थिर हो सकता है। WSWA ने कहा कि mid-tier price bands में प्रदर्शन उस श्रेणी की व्यापक कमजोरी की भरपाई करने में मदद करने की उम्मीद है। फिर भी, समूह को उम्मीद नहीं है कि पूर्वानुमान अवधि के दौरान tequila and agave सकारात्मक वृद्धि पर लौटेगा।

पूर्वानुमान के अनुसार vodka, व्यापक spirits market की तुलना में बेहतर प्रदर्शन करने की संभावना है, जबकि rum, Irish whiskey और brandy/Cognac के overall core spirits trends से पीछे रहने की उम्मीद है। इन सापेक्ष अंतरों के बावजूद, इन चारों श्रेणियों के 2026 और 2027 की शुरुआत तक नकारात्मक growth territory में बने रहने की उम्मीद है।

whiskey के लिए दृष्टिकोण कुछ अधिक मजबूत है। WSWA ने कहा कि बाजार के 2027 की ओर बढ़ने के साथ U.S. whiskey और Scotch में धीरे-धीरे सुधार होना चाहिए। यदि यह सुधार अनुमान के अनुसार विकसित होता है, तो इसके नेतृत्व में समूह द्वारा “affordable luxury” price tiers होने की उम्मीद है, जो संकेत देता है कि उपभोक्ता सावधानी से खर्च करते रह सकते हैं, जबकि उच्च-मूल्य वाली बोतलों पर चयनात्मक रूप से खर्च करना जारी रखेंगे।

यह पूर्वानुमान केवल spirits producers से आगे भी मायने रखता है, क्योंकि wholesale स्तर पर depletion trends अक्सर beverage business में production schedules, distributor strategy, pricing decisions और promotional spending को आकार देते हैं। distilled spirits के suppliers और distributors के लिए, कमजोर लेकिन स्थिर होती volumes margin planning और inventory management को प्रभावित कर सकती हैं। यह इस बात को भी प्रभावित कर सकता है कि कंपनियां premium labels, mid-priced offerings और entry-level brands के बीच अपना ध्यान कैसे बांटती हैं, क्योंकि वे बदलती consumer demand से मेल खाने की कोशिश करती हैं।

WSWA ने कहा कि SipSource ने पिछले 24 महीनों में प्रकाशित पूर्वानुमानों में 90% से अधिक accuracy दर्ज की है। उसने जोड़ा कि उसका सबसे हालिया पूर्वानुमान, तीसरी तिमाही 2025 के projection की तुलना वास्तविक पहली तिमाही 2026 depletion results से करने पर, सभी core spirits के लिए 99.8% accuracy तक पहुंचा।

SipSource का उपयोग suppliers, distributors और अन्य industry participants के लिए एक market intelligence tool के रूप में किया जाता है, जो category-level और price-tier data चाहते हैं। WSWA ने कहा कि यह platform अपने सदस्यों से सीधे प्राप्त डेटा के माध्यम से सभी 50 states में wholesale volume का 70% कवर करता है। यह association wine and spirits business के wholesale tier का प्रतिनिधित्व करती है और कहती है कि उसकी member companies संयुक्त राज्य में बेची जाने वाली सभी wine and spirits का 80% से अधिक वितरित करती हैं।

यह नया दृष्टिकोण ऐसे समय में आया है जब विभिन्न श्रेणियों की beverage companies inflation pressures, बदलती drinking habits और alternative products से प्रतिस्पर्धा के बीच consumer spending पर करीबी नजर रख रही हैं, क्योंकि ये कारक alcohol sales पर दबाव बनाए हुए हैं। ऐसे माहौल में, गिरावट की धीमी गति भी 2026 के अंत और 2027 की शुरुआत की ओर commercial planning के लिए एक महत्वपूर्ण संकेत दे सकती है।